



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“Gestión de compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La
Perla – Callao, 2018”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

Autora:

Aimet Sheila Carrillo Arbaiza

Asesor:

Dr. Israel Barrutia Barreto

Línea de Investigación:

Administración de operaciones

PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 0046-2018-DPI/UCV/DA-EP-ADM-FL-C

El Jurado encargado de evaluar el Trabajo de Investigación, presentado en la modalidad de Desarrollo de Proyecto de Investigación.

Presentado por Doña:

CARRILLO ARBAIZA, AIMET SHEILA

Cuyo Título es:

“GESTIÓN DE COMPRAS Y EL JUST IN TIME EN LAS BODEGAS DEL DISTRITO DE LA PERLA – CALLAO, 2018”.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:

NÚMERO	LETRAS	CONDICIÓN
16	DIECISEIS	APROBADO POR UNANIMIDAD

DESAPROBADO 00-10 PUNTOS ()
APROBAR POR MAYORIA 11-13 PUNTOS ()
APROBADO POR UNANIMIDAD 14-17 PUNTOS (X)
APROBADO POR EXCELENCIA 18-20 PUNTOS ()

PRESIDENTE : DR. LEON ESPINOZA LESSNER

SECRETARIO : DR. BARRUTIA BARRETO ISRAEL

VOCAL : MGTR. LOPEZ LANDAURO RAFAEL ARTURO

FIRMA
FIRMA
FIRMA

Nota: En el caso de que haya nuevas observaciones en el informe, el estudiante debe levantar las observaciones para dar el pase a Resolución.

Callao, 09 de Julio de 2018



Mgtr. Rafael López Landauro
Coordinador de la Carrera Profesional de Administración
UCV-Filial Callao

Somos la universidad de los
que quieren salir adelante.



ucv.edu.pe

Agradecimiento

Agradecer a Dios, a mi familia y a mis amigos,
porque gracias a su apoyo incondicional y sus
frases de aliento he logrado concluir mi
proyecto.

Dedicatoria

Dedico de manera especial a mi padrino, que siempre fue un ejemplo a seguir para mí y desde cielo siempre ha sido mi mayor motivación a ser mejor cada día. A mis padres que han sido un apoyo incondicional en cada paso de mi vida, por estar en cada tropiezo y en cada celebración, por ser los tesoros más preciados de mi vida.

Declaración de autenticidad

Yo **AIMET SHEILA CARRILLO ARBAIZA** con DNI N° **48299175**, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Callao, Julio de 218.



AIMET SHEILA CARRILLO ARBAIZA

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En concordancia con el Reglamento de Titulaciones y Títulos de la Universidad César Vallejo, muestro ante ustedes la tesis titulada; Gestión de compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018, la misma que dejo a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Licenciada en Administración.

Aimet Sheila Carrillo Arbaiza

Índice

Agradecimiento	iii
Dedicatoria.....	iv
Declaración de autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad Problemática.....	1
1.2. Trabajos previos	3
1.2.1. Internacionales	3
1.2.2. Nacionales.....	5
1.3. Teorías relacionadas al tema	7
1.3.1. Variable 1: Gestión de Compras	7
Gestión	7
Gestión de compras	7
Objetivos de las compras.....	8
Funciones básica de las compras.....	8
Importancia de la Gestión de compras	8
Sistematización de compras	8
1.3.2. Variable 2: Just in time	9
Just in time	9
Origen Del Just in time.....	9
Stock.....	9
Stock optimo	10
Stock mínimo	10
Stock seguridad	10
Estrategia competitiva.....	10
Ventajas del Just in Time	10
1.4. Formulación del problema.....	11
1.4.1. Problema general	11
1.4.2. Problemas específicos.....	11
1.5. Justificación de estudio.....	11
1.6. Hipótesis	13
1.6.1. Hipótesis general.....	13
1.6.2. Hipótesis específicas.....	13
1.7. Objetivos.....	13

1.7.1. Objetivo general.....	13
1.7.2. Objetivos específicos	13
II. Método	14
2.1. Diseño de investigación.....	14
2.2 Variables, Operacionalización.....	15
2.2.1 Operacionalización de variables	15
Variable independiente: Gestión de Compras	15
Variable dependiente: Just in time	17
2.2.3 Operacionalidad de las Variables.....	19
2.3. Unidad de muestreo, Población y Muestra.....	21
2.3.1 Unidad de muestreo	21
2.3.2 Población	21
2.3.3. Muestra	21
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	22
2.4.1. Técnica.....	22
2.4.2. Instrumentos de recolección de datos	22
2.4.3. Validez	23
2.4.4. Confiabilidad	23
2.5. Método de análisis de datos.....	25
2.6. Aspectos Éticos	26
III. Resultados.....	26
3.2. Prueba de hipótesis	27
3.2.1. Prueba de normalidad	27
3.2.2. Prueba de hipótesis general.....	28
Prueba de hipótesis específicas	29
IV. Discusión	32
4.1. Discusión - hipótesis general	32
4.2. Discusión- hipótesis específica 1	33
4.3. Discusión- hipótesis específica 2	33
4.4. Discusión- hipótesis específica 3	34
V. Conclusiones.....	35
VI. Recomendaciones	37
VII. Referencia bibliográficas	38
Anexos.....	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalidad de la Variable Gestión de compras	19
Tabla 2: Operacionalidad de la Variable Just in time.....	20
Tabla 3: Estadísticas de fiabilidad de la variable independiente	24
Tabla 4: Estadísticas de fiabilidad de la variable dependiente	24
Tabla 5: Estadísticas de fiabilidad de las variables	25
Tabla 6: Resumen de análisis descriptivo- frecuencias	26
Tabla 7: Prueba de normalidad.....	27
Tabla 8: Interpretación del coeficiente de correlación rho de Spearman	28
Tabla 9: Correlaciones de variables de Hipótesis Generales.....	28
Tabla 10: Correlación de Hipótesis Específica 1.....	29
Tabla 11: Correlación de Hipótesis Específica 2.....	30
Tabla 12: Correlación de Hipótesis Específica 3.....	31

Resumen

El presente trabajo de investigación se tiene objetivo general; Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

El método que fue empleado es hipotético deductivo, de tipo aplicada, con un nivel correlacional descriptivo y a su vez tiene un diseño no experimental transversal. La población a la que se realizó el estudio fueron los microempresarios de las bodegas ubicadas en el distrito de La Perla en la provincia constitucional del Callao, la muestra del estudio estuvo conformada por 107 microempresarios y trabajadores de las bodegas.

Al obtener los resultados, se pudo analizar e interpretar, y se determinó que; La gestión de compras y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Palabras clave: Gestión, gestión de compras y Just in time.

ABSTRACT

The present research work has a general objective; Determine the relationship between purchasing management and Just in Time in the stores of the district of La Perla - Callao, 2018.

The method that was used is hypothetical deductive, of applied type, with a level of descriptive correlation and at the same time has a non-experimental transversal design. The population to which the study was conducted was that of the microentrepreneurs of the stores located in the district of La Perla in the constitutional province of Callao, the sample of the study was composed of 107 microentrepreneurs and workers of the wineries.

When obtaining the results, it was possible to analyze and interpret, and it was determined that; The management of purchases and the Just in Time is related in the stores of the district of La Perla - Callao, 2018

Keywords: management, purchasing management and Just in

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En el presente tenemos mercados muy competitivos, por lo cual siempre se debe estar un paso adelante, buscar los recursos necesarios para poder satisfacer a los clientes y poder lograr un lugar en un complejo mercado.

Muchos tienen el pensamiento erróneo que la gestión de compras solo se debe dar en grandes empresas, pero no se han puesto a analizar lo factible que sería que los microempresarios utilicen esta gestión y adicional el JUST IN TIME para poder satisfacer al cliente y a su vez trabajar de una manera que lo pueda llevar a posicionarse en el mercado de la zona donde se desempeña.

Para comprender de forma más específica el concepto de gestión de compras Mora (2016) nos afirma:

(...) Esta área tiene un papel fundamental dentro de la organización, ya que se desarrolla como agente entre los clientes y los proveedores, de esta manera se crea la cadena de suministro. Las compras tienen una característica de unir las industrias de tal manera que queden correlacionadas, y que vayan más allá de cuadros de negociación sino de ser modelo de contribución y unificación (p.72).

Como se puede resaltar la gestión de compras es parte de la cadena de abastecimiento y esta une de manera armónica la relación de negociación que existe al momento de darse dicha transacción.

A nivel internacional las importaciones han aumentado países como; Alemania, Bélgica, Italia, España, Francia, Suiza, Canadá, Pakistán y Estados Unidos, han sido partícipes de que las importaciones hayan aumentado en los últimos años. Tienen una participación de 53% y un valor que asciende los 350 millones de dólares. Estos países han tenido crecimiento en las importaciones debido a la efectiva gestión de compras, de esta manera podemos observar como la gestión de compras en estos países llevan a que puedan tener un margen de utilidad notable.

El portal informativo RPP da a conocer que; en Lima Metropolitana existen aproximadamente 113000 bodegas y de manera nacional 414000, según indica el estudio del Impacto económico en bodegas (...) El estudio dio a mostrar que hay un mayor porcentaje de bodegas en el norte de Lima (43.1%) y sur de Lima (21.7%). (...) en la provincia constitucional del Callao se cuenta con 1190 bodegas ubicadas en diferentes distritos. Es aquí donde podemos presenciar cómo hay un incremento de formalidad en las Mypes de este tipo de negocio.

La municipalidad de La Perla, brinda a los ciudadanos un área especializada en que formalicen sus negocios, esta área está especializada en brinda la información requerida al ciudadano, la cual tiene como finalidad permitir el emprendimiento en los vecinos del distrito. Es por ello que podemos visualizar el gran número de bodegas situadas en esta localidad que asciende los 147. Hay bodegas que se han mantenido al pasar de los años por el buen manejo que han podido plasmar en sus negocios.

A su vez se habla sobre el incremento de las ventas que ha tenido cada sector siendo uno de los más beneficiados Lima norte con S/. 277 500 de ventas anuales, en la encuesta brindada a los dueños y encargados de las bodegas especifican que la clave de su éxito es poder tener una buena gestión al comprar.

Dentro de la gestión de compras grandes empresas utilizan el Just in time, es un sistema de organización que tiene como finalidad central comprar o realizar un mínimo de unidades en inferiores cantidades y en momento determinado, de esta manera se elimina la necesidad de inventarios.

Las pequeñas empresas de diferentes localidades de Lima comenten el típico error de llenarse de mercadería que permanece estática, originando una perdida y no aprovechando que al ser pequeñas se pueda emplear herramientas que ayuden al crecimiento.

El orden es un criterio fundamental para que todo negocio prospere, el tener una buena gestión de compras facilita el funcionamiento del negocio, y logra poder cumplir el objetivo fundamental de toda empresa satisfacer al cliente y lograr un mayor margen de utilidad.

Es por ello que se lleva a la problemática que en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018, probablemente cumplen con una gestión de compras quizá no de la forma requerida, que su vez genera en sus clientes disconformidad y estos optan por ir a otra bodega de esta manera se pierde una venta y en ocasiones se pierda un cliente fijo.

El tener una pequeña o mediana bodega no debe ser una limitación para poder utilizar la gestión de compras, ya que como se comentaba en el párrafo anterior el que no se tenga el producto requerido por el cliente, genera disconformidad y esto puede generar el rechazo de los clientes por no tener lo que ellos necesitan.

El Just in time no existiría sin que antes existiera la gestión de compras, es por ello que la investigación pretende determinar la relación entre la gestión de compras y el JUST IN TIME y como ayudaría a las en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, a poder tener un mayor margen de utilidad.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Internacionales

Chalulisa (2013) en su tesis: *Gestión de adquisiciones y el Nivel de satisfacción de los clientes del Comercial Auto Wasi Cia. Ltda. De la Ciudad de Ambato*, tesis para obtener el Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios. Publicada en Ecuador. Tipo de investigación aplicada, el autor presenta como objetivo general: Estudiar el procedimiento de adquisiciones de ínfima cuantía utilizado actualmente para que aplicando técnicas y herramientas adecuadas regulen, controlen, direccionen y agiliten el cumplimiento de los procesos de la unidad de compras pública. Tipo de investigación aplicada Obteniendo las siguientes conclusiones:

En cuanto en la compra de los vehículos un 50% de los clientes compran a créditos, esto significa para el comercial Auto Wasi, al contado porque cuenta con un acuerdo de créditos con la asociación Kullki Wasi, 29% y 21% la forma de compras es por porcentaje y recibe por parte de pagos.

En la investigación se determina que un número de clientes que acceden al servicio y consignado por el Comercial Auto Wasi es satisfactorio, por otra parte, no conformidad con la ubicación y los productos.

El estudio decreta que el personal de la empresa brinda a los clientes mayor rapidez al servicio que ofrecen, lo que nos indica que los trabajadores están capacitados para poder desenvolverse de manera efectiva, a su vez el punto que juega en contra es la calidad de servicio que ofrecen, siendo un atributo primordial al tratarse de este giro de negocio. Considerando que uno de los aspectos que da lugar a la insatisfacción presentada por los clientes.

Barrios y Méndez (2012) en su Tesis; *Propuesta de mejoramiento el proceso de compras, teniendo en cuenta su integración con los procesos comercial y planeación de producción para la empresa artprint Ltda.*, para obtener el título de Ingeniero Industrial publicada en Colombia, el autor tiene como finalidad principal; Plantear una propuesta que mejore el proceso de compras, integrando los procesos, comercial y de planeación para la empresa artprint Ltda. Tipo de investigación aplicada Llegando a las siguientes conclusiones:

Mediante el análisis ordenado que se aplicó a la empresa se llegó a establecer áreas con mayor necesidad comercial, planeación de producción, y compras, perteneciendo esta las que producen mayores rechazos en los clientes.

Con la propuesta de mejorar para la empresa, se pretende conseguir que los inputs tengan soporte histórico, obteniendo de esta manera una adecuada gestión al momento de poder adquirir recursos para la empresa, a su vez se disminuirán el tiempo por cada operación para la adquisición de información requerido, minimizando las intervenciones en un menor tiempo, llegando a la reducción

Morales (2015) en su tesis; *Mejoras a la gestión del proceso de abastecimiento de insumos clínicos para el hospital San José*, para obtener el título; Ingeniero Civil Industrial, publicada en la; Universidad de Chile, se presenta como objetivo: Realizar una propuesta en la cual se mejore los procesos de abastecimientos de insumos en el Hospital San José Tipo de investigación aplicada, Llegando a las siguientes conclusiones:

El Hospital San José recientemente ha analizado sobre lo que significa el tener un control en sus procesos y perfeccionar cada paso de la gestión del mismo. Dada el volumen del Hospital (de los más grandes de la zona), se hace cada vez más fundamental para poder tener un mejor control en la gestión del proceso de abastecimiento y evitar el tener que parar sus funciones debido a irregulares como, por ejemplo, perder la credencial.

En el desarrollo del Hospital San José, implica a mayor cantidad de colaboradores, recursos, unidades, etc. Es el de abastecimiento. Suministrar es la manera que tiene la clínica en procesar desde la definición de los insumos que sean necesarios en un momento concreto hasta poder encontrar las bodegas satélites de cada unidad clínica.

El autor especifica la importancia de la gestión de abastecimiento para el buen funcionamiento del Hospital San José, desde ya un tiempo se han visto situaciones que impiden que pueda tener un adecuado funcionamiento, y que se pueda tener el material necesario para disposición de las actividades que se realicen en dicho hospital. La relación que tienen con el presente trabajo es que ambas buscan poder utilizar la gestión de abastecimiento también llamada compras de tal manera que evite espacios en los cuales no se cuente con material para el funcionamiento del hospital y de igual manera para las bodegas.

1.2.2. Nacionales

Bautista (2017) afirma en su tesis; *La Gestión De Compras Y Su Relación Con El Crecimiento De Las Mypes Del Distrito San Juan De Miraflores, Año 2018*, tesis para obtener el título de Licenciado en Administración en Perú, el autor tiene como finalidad; Resolver el vínculo entre la gestión de compras con el crecimiento de las Mypes del distrito de San Juan de Miraflores, Año 2018 Tipo de exploración aplicada. Llegando a las siguientes conclusiones:

Hay correlación entre la gestión de compras y el crecimiento de las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, ya que como se observar en los resultados existe un vínculo de 0.879 lo que representa que el proceso de Gestión de compra se relaciona considerablemente con el crecimiento de las Mypes.

Hay relación en el abastecimiento y el incremento de las Mypes en el distrito de San Juan De Miraflores, como se aprecia en los resultados existe una relación de 0.720 lo que significa que el aprovisionamiento tiene una relación positiva con el crecimiento de las Mypes, es decir que debe tenerse una decisión correcta al momento de comprar los recursos y no tener mercancía muerta.

Hay relación entre el seguimiento y control y el crecimiento de las Mypes en el distrito de San Juan De Miraflores, en los resultados se puede verificar que existe una correlación de 0.783 lo que significa que el seguimiento y control se relaciona notablemente con el incremento de las Mypes, es decir que se debe tener un seguimiento en los procesos de gestión de compra para que la empresa pueda seguir realizando sus procesos a tiempo y disminuyendo errores.

Palma (2013) en su tesis, *Influencia del sistema del control interno en el área de compras la empresa autonort Trujillo S.A, Trujillo*, tesis para lograr el título de Contador Público, publicada en Perú, el autor tiene como finalidad; Delimitar cómo influye el control interno del área de compras en la influencia del rendimiento de la empresa Autonort Trujillo S.A. durante el año 2012. Tipo de investigación descriptiva Llegando a las siguientes conclusiones:

El rendimiento de los bienes en 2011 y 2012 fue de 9.92% y 6.15% respectivamente; es decir hubo un descenso en la rentabilidad de la inversión del 38.06%, esto probablemente originado por la disminución de las valorizaciones de la empresa.

En el año 2011 tuvo fruto de 1.59% y para el año 2012 un beneficio operativo de 2.73%; referente a lo anterior se puede visualizar un incremento en la utilidad del 34.04%, producción una disminución de las ventas (repuestos y vehículos), así como los gastos de venta para el año 2012.

Melgar (2017) en su tesis: *La Gestión de Compras para acrecentar la calidad de servicio en la empresa Segem S.A.C., Lima, 2018.*, para obtener el título de Ingeniero empresarial, publicada en Perú. Tipo de investigación aplicada, el autor tiene como finalidad: Implementar una mejora en la gestión compra orientada a mejorar la productividad en una pequeña empresa de concesionario de alimentos. Llegando a las siguientes conclusiones:

La Gestión de compras mejora la Calidad de servicio de la empresa SEGEM S.A.C. en 18,8%, con una sig. De $0,000 < 0,05$. Los resultados estadísticos se realizaron con la prueba T, realizada con un tiempo de 2 años donde se acepta la hipótesis general, demostrando así que la calidad de servicio mejora en 18,8% en el 2016. Por lo tanto, se aprueba la hipótesis general: La Gestión de Compras mejora la calidad de servicio de la empresa SEGEM S.A.C., Lima, 2016.

La Gestión de compras mejora la imagen de la empresa SEGEM S.A.C. en 19,9%, hallándose un nivel de sig. = $0,000 < 0,05$. Los resultados estadísticos se realizaron con la prueba T, realizada con un tiempo de 2 años donde aceptaron la hipótesis específica N°1, demostrando así que la credibilidad mejora en 19,9% en el 2016. Por lo tanto, se aprueba la hipótesis específica N°1: La Gestión de Compras mejora la credibilidad de la empresa SEGEM S.A.C., Lima, 2016.

La Gestión de compras mejora la integridad de la empresa SEGEM S.A.C. en 19,5%, hallándose un sig. = $0,000 < 0,05$. Los resultados estadísticos se realizaron con la prueba T, realizada con un tiempo de 2 años la aceptación de la hipótesis específica N°2, demostrando así que la fiabilidad mejora en 19,5% en el 2016. Por lo tanto, se aprueba la hipótesis específica N°2: La Gestión de Compras mejora la fiabilidad de la empresa SEGEM S.A.C., Lima, 2016.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Variable 1: Gestión de Compras

Gestión

Rubio (2000) afirma que:

La gestión, debe tener como centro a la persona, sea cual fuese el rubro del negocio. La gestión, debe siempre estar pendiente a los cambios que se den (...) en beneficio a los clientes y de la humanidad (p.16).

Gestión de compras

Mora (2016) sostiene que:

Orientada en la adquisición, reposición y distribución, de esta manera la empresa tiene un óptimo desempeño; con la finalidad de tener calidad, cantidad y precio Justo; como estabilidad entre el negocio y el abastecedor favoreciendo a ambos (p.72).

Objetivos de las compras

Según Mora (2016) afirma:

Complacer a los usuarios, brindándoles los productos y servicios cuando sean necesitados por ellos, a un precio idóneo y con la calidad.

Tener una gestión de abastecimiento continua.

Tener inventarios adecuados, que nos permitan tener servicio adecuado para los clientes, (...) se desea tener un buen servicio sin tener productos sin stock y así optimizar el costo en inventario.

Tener alianzas con abastecedores, de preferencia de largo plazo, que ayuden a perfeccionar la relación comercial con ambos, teniendo como resultado un beneficio mutuo.

Asegurar tener un precio óptimo para el mercado. Teniendo en cuenta la calidad y el servicio

Avalar mediante un buen coste de compra la calidad del servicio

Asegurar la adquisición de productos de calidad (p.40)

Funciones básica de las compras

Según Mercado (2004) sostiene que:

La finalidad de un departamento de compras es el de ayudar a producir más utilidades a la empresa (...) a raíz que el departamento crece necesita profesionales especializado. A quien se le denomina como líder (p.16).

Importancia de la Gestión de compras

Según Heredia (2013) afirma (...) es primordial, todo ahorro que se consiga al tener un proceso de suministros es un provecho para la empresa (...) (p.2).

Sistematización de compras

Según Mora (2016) afirma:

(...) tiene tres aspectos fundamentales:

Direccionamiento: se define la estrategia de compras para la empresa, es decir implementa políticas de compras.

Gestión: busca tener un mercado y distintos proveedores, que tengan función de operaciones todos los días.

Apoyo: Tener recursos que ayuden a tomar de decisiones (p.67).

1.3.2. Variable 2: Just in time

Just in time

Según Ayala (2016) afirma:

(...) Justo a tiempo consiste tener productos, en cantidades, Justo en el momento en el que se necesitan. Así se busca el ahorro, almacenaje y de colaboradores, entre otros.

Su concepto base es de calidad, ya que su filosofía es fijada en la mejora continua empresarial a través de la búsqueda de procesos de excelencia que comprende la empresa: proveedores, clientes, personal, etc. (p.20).

Origen Del Just in time

Horngren, Sundem, Stratton (2007) afirman:

(...) Se enfocaba en obtener un sistema de inventarios que logre minimizar el tiempo de llegada del material en la cantidad y tiempo necesario, esto sirve de igual manera para los insumos que luego son usados para un producto final (...) Esta filosofía ha sido utilizada por compañías de gran prestigio como; TOYOTA y KAWAAKI como otras de EUA, esta filosofía pretende en 100% eliminar los desperdicios (...) (p.22).

Stock

Parra (2005) afirma:

(...) Es lo mismo que decir inventarios (...). No obstante, la mejor traducción para el vocablo stocks sería la definirlo como las existencias que hay en el negocio. (p.15).

Stock optimo

Mingo, Sánchez-Cascado (2018) conceptualizan: (...) volumen de stock almacenado que permite cubrir los requerido y con el inferior costo (p.149)

Stock mínimo

Mingo, Sánchez-Cascado (2018) conceptualizan: Cantidad mínima almacenada de un producto, (...) Cuando se llega al stock mínimo se debe reponer los productos (p.149)

Stock seguridad

Mingo, Sánchez-Cascado (2018) conceptualizan:

Consiste en conocer el número de reserva de productos (...) con la finalidad de que no se produzca ruptura del stock, es decir, que no se queden sin ese producto. Para evitar dispondremos siempre una cierta cantidad que no se consume y que se guarda (p.149).

Estrategia competitiva

Mora (2016) afirma que: La elaboración de una estrategia competitiva, determina aquella variable en que se quiere ser mejor que la competencia (...) Costo, calidad, servicio, flexibilidad e innovación (p.94).

Ventajas del Just in Time

Ayala (2016) afirma:

Disminución de almacenaje y ejecución innecesaria,

Situación sin stock.

Ahorro en trabajadores

Disminución de inventarios, merma, deterioros o tiempos de espera (p.20).

Inconvenientes del Just in time

Ayala (2016) afirma sobre los inconvenientes del Just in time:

Problemas en pedidos debido a la falta de productos, dando una mala imagen de la empresa.

Limitado poder de negociación, es importante saber cuánto y cuando se debe comprar.

Es necesario tener planificado el proceso de la compra para que de esta manera evitemos la insatisfacción del cliente,

Debe ser una prioridad tener calidad absoluta.

La sincronización de los flujos de información y de productos es necesaria para poder tomar decisiones. (p.20).

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema general

¿Cuál es la relación en la gestión de compras y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?

1.4.2. Problemas específicos

¿Cuál es la relación en la adquisición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?

¿Cuál es la relación en la reposición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?

¿Cuál es la relación en la distribución y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?

1.5. Justificación de estudio.

El proyecto se da con la finalidad de analizar la gestión de compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, con la necesidad de que muchas de ellas busquen la competitividad que existe en el mercado y así busquen poder implementar un proceso de compras adecuado utilizando una herramienta como el Just in time.

Se busca dar a conocer a los pequeños empresarios los beneficios y el crecimiento en un mercado competitivo, a su vez dar a conocer el Just in Time como una herramienta de oportunidad de crecimiento con su finalidad que es comprar cantidades necesarias, en el momento necesario a precio Justo. Con el propósito de contribuir con el crecimiento de los pequeños empresarios del distrito de La Perla – Callao, 2018.

En La investigación pretende afirmar descubrir la relación de la gestión de compras y el Just in time en las bodegas, definiendo los aportes que dan cada una de ellas al desarrollo de las ventas y como beneficia este en la calidad, cantidad y precio de las compras, y como este proceso minimiza las pérdidas en algunos productos que no tiene la oportunidad de cambio por los proveedores por el vencimiento de cada uno.

El valor teórico de esta investigación es de gran importancia, ya que, aportará una percepción más amplia sobre el tema, debido a las teorías utilizadas que ayudan al desarrollo del tema y conocimiento de puntos desconocidos.

La presente investigación se aplicará en las bodegas del distrito de La Perla, con la finalidad que día tras día puedan adaptarse al cambio de implementar el proceso de compras de la mano con una herramienta como el Just in Time que ayuda minimizar los costos de compras. No solo este trabajo ayudará a personas de este distrito, también puede ser de ayuda para personas de otros distritos con negocios parecidos.

A través del instrumento de medición podremos obtener un resultado el cual ayudará decretar la relación existen entre la gestión de compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La Perla t y como se puede contribuir a que los microempresarios tengan mayores oportunidades de crecimiento a través de las recomendaciones que se plantearan.

Para finalizar, con la presente investigación se pretende lograr un orden para los procesos de compras, buscando que siempre el cliente sea beneficiado. A la par se busca captar nuevos clientes, de esta manera el negocio tendrá menos egresos y más ingreso.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis general

La gestión de compras y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

1.6.2. Hipótesis específicas

La adquisición y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

La reposición y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

La distribución y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

1.7.2. Objetivos específicos

Determinar la relación que existe entre la adquisición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Determinar la relación que existe entre la reposición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Determinar la relación que existe entre la distribución y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

II. Método

2.1. Diseño de investigación

La investigación tiene forma cuantitativa, Schiffman y Lazar (2005) afirman:

(...) Es de condición descriptiva y la emplean los investigadores para entender las consecuencias (...) es así como se da la facilidad de poder predecir el comportamiento del consumidor. Los métodos utilizados en la investigación (...) radica en observar, experimentar y utilizar técnicas de encuestas. Los resultados son representativos, es decir, descriptivos, a su vez experimentales y la manera en la que se solicitan son de forma aleatoria (...) (p.27).

La presente investigación tiene un diseño cuantitativo debido al proceso descriptivo que tiene, adicional a que se puede predecir, a través de la hipótesis formulada de manera general y específica, de esta manera arroja un resultado plasmado en las conclusiones, luego de ello se aplica se visualiza los resultados esperando que sea el resultado esperado

Método de investigación es hipotético -deductivo; Behar afirma (2008):

Se desea obtener la verdad o falsedad de la hipótesis que se plantea. Establece la verdad o la falsedad referente a la hipótesis planteada, a partir de ello se observan los resultados que se consiguen a través de la deducción de hipótesis, cuya verdad o falsedad estamos en posición de decretar de manera directa (p. 40).

La presente tiene un tipo investigación aplicada, Moreno (1987) afirma que

(...) Tiene un alto interés de afirmación sobre la teoría en las implicaciones que su aplicación pueda tener en un campo determinado. (...) (p.38).

Nivel de Investigación La investigación del presente trabajo es correlacional, Calderón (2005) afirma que

Su propósito es de examinar la relación entre productores, consumidores y proveedores o resultados de las interacciones que sus variables hacen parte dentro de la cadena (p.104).

Adicional a ello la investigación también se clasifica como descriptiva, Tamayo (2004) sostiene:

Es el registro, análisis interpretación y explicación de la verdad de los procedimientos de los portentos que se analizan en el estudio. Se trabaja sobre hechos reales y con características es la de presentar una correcta explicación (p.46).

La presente tiene un diseño de investigación no experimental, según Ortiz (2003) lo define:

La investigación en la que se tiene variación en la forma intencional de las variables independientes (...) se observan portentos tal y como se presenta en su llaneza se obtienen datos y después estos se analizan (...) el control es menos regreso que en la experimental (p.94).

Agregado a ello la investigación es transversal, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), nos dicen que

(...) recoleta información de una situación determinado con el propósito de explicar variantes, y analizar su reincidencia y relación interna en la situación determinada. Es capturar con una cámara una foto instantánea de algo que sucede (...) (p.154).

2.2 Variables, Operacionalización

2.2.1 Operacionalización de variables

Variable independiente: Gestión de Compras

Definición conceptual:

Mora (2016) sostiene que:

Orientada en la adquisición, reposición y distribución, de esta manera la empresa tiene un óptimo desempeño; con la finalidad de tener calidad, cantidad y precio Justo; como estabilidad entre el negocio y el abastecedor favoreciendo a ambos (p.72).

Dimensión adquisición

Según Lennders (2011) afirma:

(...) La adquisición de productos o servicios con cualidades adecuadas, en cantidades necesarias, pagando el precio Justo, recibéndolo en el tiempo determinado, con la calidad que es necesaria, siguiendo estos pasos en una mejora continua (p.2).

Referente a lo dicho por el autor la se debe adquirir en las compras productos o servicios con cualidades adecuadas, cantidades, precio, tiempo y calidad correcta para poder tener una base que se mantenga de forma continua.

Indicador: Cualidades

Según Editorial Vértice (2008) afirma que (...) al describir las cualidades de un producto definimos sus principales características y atributos de una forma objetiva, sin intención de persuadir al cliente (p.48).

Indicador: Precio Justo

Sulser (2004) afirma; El precio es la cantidad que pagamos por tener un producto o servicio, es una medida cuantitativa (...) (p.99).

Dimensión Reposición

Según García (2015) afirma (...) es el periodo que transcurre entre la petición del producto y el momento en que el mismo se halla disponible para su utilización (p.108).

Indicador: Producto

Según Belio (2007) afirma (...) es el origen de satisfacción de necesidades, para que un producto tenga una gestión eficaz se debe tomar en cuenta las necesidades del cliente (p.15).

Dimensión Distribución

Ayala (2016) afirma:

La distribución tiene como finalidad principal poner en relación al proveedor con el cliente, utilizando canales o agentes de intermediación que hacen que el producto salga desde la fabricación hasta el establecimiento comercial (p.12).

Indicador: Canales de distribución

Ayala (2016) conceptualiza; Es el camino que debe seguir un producto desde el punto de fabricación hasta la adquisición del consumidor (p.13).

Variable dependiente: Just in time

Definición conceptual:

Según Ayala (2016) afirma:

(...) Justo a tiempo consiste tener productos, en cantidades, Justo en el momento en el que se necesitan. Así se busca el ahorro, almacenaje y de colaboradores, entre otros.

Su concepto base es de calidad, ya que su filosofía es fijada en el progreso constante de la entidad a través de la búsqueda de procesos de excelencia que comprende la empresa: proveedores, clientes, personal, etc. (p.20).

Dimensión Necesidad

López (2008) afirma que: La necesidad no son otra cosa que carencias de un bien físico y son inherentes a la condición humana (...) Los deseos viene a ser la carencia de algo específico que satisface una necesidad (...) (p.14).

Indicador Carencia

Según Dobbelaere (1994) conceptualiza: Una forma en la que un individuo o un grupo puede sentirse en desventaja a diferencia de otros de la sociedad (p.91)

Dimensión Cantidad

Ayala (2016) afirma:

La cantidad que se debe adquirir en las empresas está relacionada íntimamente a la cantidad de demanda que tenga en sus clientes, la adecuada gestión de stock tiene que pasar por una planificación de función de aprovisionamiento (p.32).

Indicador Demanda

Ávila (2003) conceptualiza:

La demanda se conceptualiza como los gustos variados que tienen los clientes por un servicio y/ o producto determinado. Es decir, es la medida que el un cliente necesite de ella y la disposición que tiene para adquirirlo (p.40)

Dimensión Tiempo de entrega

Moya (1990) define

(...) Es el tiempo que transcurre desde la orden hasta que se recibe el producto, siempre y cuando la orden se haga a través de un orden de compra por el encargado del área de compras (p.26)

Indicador recepción del pedido

Arenal (2016) afirma La recepción del pedido es la manera en la que se acepta el pedido, de esta manera de forma condicionado o no el proveedor tiene la facultad de emitir una factura por la orden (p.110).

2.2.3 Operacionalidad de las Variables

Tabla 1: Operacionalidad de la Variable *Gestión de compras*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	Ítems	Escala de medición
Gestión de compras	Mora (2016) sostiene que: Orientada en la adquisición, reposición y distribución, de esta manera la empresa tiene un óptimo desempeño; con la finalidad de tener calidad, cantidad y precio Justo; como estabilidad entre el negocio y el abastecedor favoreciendo a ambos (p.72).	La variante 1 se mide por un cuestionario que contiene preguntas, donde se tiene en cuenta los indicadores para la realización de ello	Adquisición	Cualidades	1 – 2 – 3	Según Hernández, Fernández & Baptista (2014). <u>Ordinal</u> Se dice de mayor a menor (p.215).
				Precio Justo	4 – 5	
			Reposición	Producto	6 – 7 – 8 -	
			Distribución	Canales de distribución	9 – 10	<u>Razón</u> El cero es real y no arbitrario (p.216)

Tabla 2: Operacionalidad de la Variable *Just in time*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	Ítems	Escala de medición
Just in time	<p>Según Ayala (2016) afirma: (...) Justo a tiempo consiste tener productos, en cantidades, Justo en el momento en el que se necesitan. Así se busca el ahorro, almacenaje y de colaboradores, entre otros.</p> <p>Su concepto base es de calidad, ya que su filosofía es fijada en la mejora continua de la organización empresarial a través de la búsqueda de procesos de excelencia que comprende la empresa: proveedores, clientes, personal, etc. (p.20).</p>	<p>La variante 2 se mide por un cuestionario que contiene preguntas, donde se tiene en cuenta los indicadores para la realización de ello</p>	Necesidad	Carencia	1 – 2 – 3	
			Cantidad	Demanda	4 – 5 – 6 - 7	<p>Según Hernández, Fernández & Baptista (2014). <u>Ordinal</u> Se dice de mayor a menor (p.215).</p> <p><u>Razón</u> El cero es real y no arbitrario (p.216).</p>
			Tiempo de entrega	Recepción del Pedido	8- 9 – 10	

2.3. Unidad de muestreo, Población y Muestra

2.3.1 Unidad de muestreo

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirma; es un modelo que se elige para estudiar. En ocasiones es usada la misma que la unidad de análisis, y a su vez puede ser distinta (...) (p.172).

La unidad de muestreo está comprendida por 160 en las bodegas del distrito de La Perla

2.3.2 Población

Según Dirienzo, etal. (2008) afirman que (...) personas con elementos limitados en un tiempo y espacio determinado, con características que pueden ser observables o medibles (p.2).

La población a investigar está comprendida por 147 en las bodegas del distrito de La Perla

2.3.3. Muestra

Según Barragán etal. (2003) afirman que (...) En principio existen dos maneras de establecer una muestra: la probabilística y no probabilística (...) (p.119).

La muestra desarrollada para la investigación es muestreo probabilístico aleatorio simple.

Según Vivanco (2006) afirma: (...), es un sistema de selección basado a la libertad, al azar, es uno de los más elementales (p.69).

Para la valoración de la muestra se utiliza la siguiente formula:

$$n = \frac{k^2 P * Q * N}{(e^2 * (N - 1) + k^2 * p * q)}$$

Dónde:

N: Tamaño de la población o universo	147
K: Nivel de confianza	1.96
E: Error muestral deseado	5%
P: Proporción de individuos que poseen la característica de estudio.	0.5
Q: Proporción de individuos que no poseen esa característica	0.5

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 147}{(0.05^2 * (147 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5)} = 107$$

Según el resultado obtenido a través de la formula con los datos correspondientes, la muestra para la investigación del distrito de La Perla es de 107.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnica

Según Behar (2008) explica que (...) las encuestas son empleadas para obtener información de una porción de la población a la que se tiene interés, dependiendo el tamaño que tenga en el propósito del (p.62).

La técnica utilizada (...) es la encuesta, nos permite recaudar datos e información por medio de los resultados dado por los encuestados, según los ítems que han sido preparados por el investigador.

2.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Se ha utilizado el **CUESTIONARIO** para la recolección de datos, ya que nos da la facilidad de evaluar, mediar y estudiar la relación que existe en las variantes.

En relación al instrumento de recolección de datos, definido por Chávez (2001) Es el medio por el cual el investigador recauda datos sobre el tema que tenga de interés, se pueden usar cuestionarios, entrevistas y escalas de clasificación (p.34)

El instrumento cuenta con 20 preguntas; de las cuales 10 preguntas por variante; 10 (Gestión de compras) y 10 (Just in time), el cuestionario será dirigido a microempresarios o encargados de las bodegas del distrito de La Perla.

2.4.3. Validez

El instrumento que se utilizó para la investigación ha sido sujeto a un juicio de expertos, de la Universidad Cesar Vallejo de la Escuela de Administración, los cuales son:

Docente UCV	Grado	Especialidad
Israel Barrutia Barreto	Dr.	Investigación
Augusto Lessner León Espinoza	Dr.	Administración
Rafael López Landauro	Mg.	Administración

2.4.4. Confiabilidad

Según Hernández (2004)

Es un instrumento que hace referencia al grado la confiabilidad de un instrumento que en su aplicación reiterada al mismo fenómeno da resultados similares. Este varía según el acuerdo con el número de ítems, mientras más, entonces será mayor la confiabilidad del instrumento (p.145)

Esto se ilustra en el siguiente cuadro:

Coefficiente	Relación
<i>0</i>	Nula Confiabilidad
<i>0.70</i>	Aceptable Confiabilidad
<i>0.90</i>	Elevada Confiabilidad
<i>1.00</i>	Máxima confiabilidad

Se desarrolló la investigación con el método de Alfa de Cronbach, utilizando el SPSS 23, que corresponde a 107 de las bodegas del distrito de La Perla con un total de 20 preguntas.

Fiabilidades Del Instrumento

Tabla 3: Estadísticas de fiabilidad de la variable independiente

Resumen de procesamiento de casos			
Casos		N	%
	Válido	107	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	107	100,0

*La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,904	10

En la tabla 2: El estadístico de fiabilidad para la variable 1 indica que la prueba es confiable porque dio un valor de 0.904; es decir el grado de fiabilidad del instrumento y de los ítems es considerado muy alto.

Tabla 4: Estadísticas de fiabilidad de la variable dependiente

Resumen de procesamiento de casos			
Casos		N	%
	Válido	107	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	107	100,0

*La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,812	10

En la tabla 3: El estadístico de fiabilidad para la variable 2 indica que la prueba es confiable porque dio un valor de 0.812; es decir el grado de fiabilidad del instrumento y de los ítems se considera alto.

Tabla 5: Estadísticas de fiabilidad de las variables

Resumen de procesamiento de casos			
Casos		N	%
	Válido	107	100,0
	Excluid o ^a	0	,0
	Total	107	100,0

Alfa de Cronbach		N de elementos	
,914		20	

En la tabla 4: El estadístico de fiabilidad para la variable 1 y 2 indica que la prueba es confiable porque dio un valor de 0.914; es decir el grado de fiabilidad del instrumento y de los ítems en general es muy alto.

Asimismo, se confirma lo señalado anteriormente, teniendo en cuenta los valores de coeficientes de α detallados en el siguiente cuadro:

Coeficientes De Alfa De Cronbach	
Coeficiente alfa >.9	Es excelente
Coeficiente alfa >.8	Es bueno
Coeficiente alfa >.7	Es aceptable
Coeficiente alfa >.6	Es cuestionable
Coeficiente alfa >.5	Es nula

Fuente: George y Mallery (2003, p. 231)

2.5. Método de análisis de datos

El presente trabajo de investigación se determinó utilizar el programa estadístico SPSS 23. Las pruebas de estadística que se realizaron fueron: Alfa de CronBach para medir la confiabilidad del instrumento y el Juicio de expertos para la validez del instrumento que es el cuestionario.

2.6. Aspectos Éticos

Utilización de la información: Se manejó de manera respetuosa la identificación de los encuestados y no se utilizó la información recaudada para otra índole.

Valor social: Los individuos que participaron del estudio no han sido expuestas al peligro, ni han sido tomadas de manera obligada, todo lo contrario, presentaron disposición para ser partícipes de la dinámica.

Validez científica: La información en general que se ha utilizado de manera externa, es decir de otros investigadores, autores y sitios informáticos. Poseen fuentes correspondientes, de tal forma que su autenticidad teórica es correcta, sin replantear los datos originales del autor.

III. Resultados

3.1. Análisis Descriptivo

Tabla 6: Resumen de análisis descriptivo- frecuencias

CUADRO RESUMEN DE ANÁLISIS DESCRIPTIVO / FRECUENCIAS	Nunca		Casi Nunca		Regularmente		Casi Siempre		Siempre		TOTAL, ENCUESTADOS
	1		2		3		4		5		
Variables	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	
Gestión de compras	25	23.6	16	15	11	10.2	5	4.7	50	46.7	107
Just in time	15	14	34	31.8	22	20.6	15	14	21	19.6	107
Dimensiones											
Adquisición	20	18.7	31	29	18	16.8	10	9.3	28	26.2	107
Reposición	33	30.8	37	34.6	26	24.3	11	10.3			107
Distribución			14	13.1	32	29.9	20	18.7	41	38.3	107

3.2. Prueba de hipótesis

3.2.1. Prueba de normalidad

Hipótesis de normalidad:

Ha: la distribución de la muestra es normal

Ho: la distribución de la muestra no es normal

Valor de significancia: α es igual a 0.05

Criterios: $p < \alpha$ se rechaza ho y se acepta ha

$p > \alpha$ se rechaza ha y se acepta ho

Donde p es igual al valor de significación (sig.)

Tabla 7: Prueba de normalidad

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-smirnov ^a			Shapiro-wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Gestión de compras	,185	107	,000	,916	107	,000
Just in time	,132	107	,000	,939	107	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

Según al cuadro verificamos que el número de muestra es > 50 por tanto se utilizara Kolmogorow- Smirnov| dando un valor de en la primera variable de .185 y la segunda de .132.

Comparación del valor p

Valor $p = 0.000$ y $0.000 < \alpha = 0.05$

Decisión.

De acuerdo a los resultados se decide rechazar h_0 y se acepta la h_1 , porque la significancia salió inferior a 0.05, demostrando que las puntuaciones son diferentes de la distribución normal y por tanto se aplicara la **prueba rho de Spearman**.

Interpretación del coeficiente de correlación rho de Spearman

Tabla 8: Interpretación del coeficiente de correlación rho de Spearman

Coeficiente	Tipo de correlación
-<0.8 a 1]	Correlación negativa muy alta o muy fuerte.
-<0.6 - 0.8]	Correlación negativa alta o fuerte.
-<0.4 - 0.6]	Correlación negativa moderada.
-<0.2 - 0.4]	Correlación negativa baja o débil.
- [0 - 0.2]	Correlación negativa muy baja o muy débil.
0.00	No existe correlación alguna entre variables.
[0 - 0.2]	Muy baja o muy débil
<0.2 - 0.4]	Baja o débil
<0.4 - 0.6]	Moderada
<0.6 - 0.8]	Alta o fuerte
<0.8 a 1]	Muy alta o muy fuerte

3.2.2. Prueba de hipótesis general

Ha: La gestión de compras y el Just in time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

H0: La gestión de compras y el Just in time no tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

Tabla 9: Correlaciones de variables de Hipótesis Generales

		Gestión de compras	Just in time
Rho de Spearman	Gestión de compras	Coeficiente de correlación de 1,000	,552**
		Sig. (bilateral)	. ,000
		N	107
	Just in time	Coeficiente de correlación de ,552**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000 .
		N	107

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

De acuerdo al análisis de correlación, teniendo una correlación moderada de acuerdo al cuadro de razón de Spearman, se verifica que la variable n° 1 Gestión de compras se relaciona en un 55.2% con la variable n° 2 Just in time; así mismo se comprueba que con el nivel de significancia de 0.000, que es inferior al 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula.

Prueba de hipótesis específicas

Hipótesis específicas 1

Ha: La adquisición y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

H0: La adquisición y el Just in time no tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

Tabla 10: Correlación de Hipótesis Específica 1.

			Adquisición	Just in time
Rho Spearman	de Adquisición	Coeficiente de correlación	1,000	,633**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	107	107
	Just in time	Coeficiente de correlación	,633**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	107	107

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Según el cuadro de correlación verificamos que la **adquisición** tiene una correlación alta de 63.3% con respecto al Just in time que a su vez tiene una significancia inferior a la establecida (0.05), lo cual acepta la ha y rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 2

Ha: La reposición y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

H0: La reposición y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Tabla 11: Correlación de Hipótesis Específica 2

			Reposición	Just in time
Rho de Spearman	Reposición	Coefficiente de correlación	1,000	,360**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	107	107
	Just in time	Coefficiente de correlación	,360**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	107	107

**, La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Según el cuadro de correlación verificamos que la **reposición** tiene una correlación débil de 36.0% con respecto al Just in time que a su vez tiene una significancia inferior a la establecida (0.05), lo cual acepta la h1 y rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 3

Ha: la distribución y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

H0: la distribución y el Just in time no tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Tabla 12: Correlación de Hipótesis Específica 3

			Distribución	Just in time
Rho de Spearman	Distribución	Coeficiente de correlación	1,000	,479**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	107	107
	Just in time	Coeficiente de correlación	,479**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	107	107

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Según el cuadro de correlación verificamos que la **distribución** tiene una correlación moderada de 47.9% con respecto al Just in time que a su vez tiene una significancia inferior a la establecida (0.05), lo cual acepta la ha y rechaza la hipótesis nula.

IV. Discusión

4.1. Discusión - hipótesis general

Referente a los resultados que se obtuvieron en el trabajo de investigación, se planteó como objetivo general determinar la relación que existen entre las dos variables; gestión de compras y Just in time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018. Con referente a estas dos variables se obtuvo como resultado una correlación del 55.2% que es un tipo de correlación moderada. Mediante la prueba de rho de Spearman se demostró un nivel de significancia inferior a 0.05, de 0.000. Por lo tanto se acepta la relación entre las dos variables; gestión de compras y Just in time en las bodegas del distrito de La perla

Asimismo, rectifico lo expresado por: Bautista (2018) en su tesis; La gestión de compras y su relación con el crecimiento de las Mypes del distrito San Juan de Miraflores, año 2018. Donde tiene como resultado que: existe correlación entre la gestión de compras y el crecimiento de las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, ya que como observar en los resultados existe una relación de 87.9 % lo que representa que el proceso de gestión de compra se relaciona considerablemente con el crecimiento de las Mypes.

Lograr a través de la estructura de gestión de compras una ayuda para el crecimiento de las Mypes, esto tiene relación con el presente trabajo de investigación debido al que Just in time es una herramienta que lo que pretende es dar un mayor margen de utilidad al negocio y a su vez minimizar los costos de compras.

La gestión de compras y el Just in time como una filosofía ayudan a tener un proceso más efectivo. Si dentro de la gestión de compras se tiene un buen proceso, como el Just in time se llegará a tener mejores resultados. Logrando un crecimiento notable en el negocio,

Mora (2016) Orientada en la adquisición, reposición y distribución, se basa en que la gestión es un proceso fundamental y que relaciona con el Just in time nos brinda la oportunidad de disminuir nuestros costos y buscar poder tener un aumento en la utilidades de los negocios.

4.2. Discusión- hipótesis específica 1

Se planteó como primer objetivo específico el determinar la relación que existe entre la adquisición con las compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La perla – Callao, 2018. Se obtuvo un 63.3% de relación lo que es un tipo de correlación alta o fuerte en este caso se pudo apreciar como resultado de rho de Spearman un nivel de significancia de 0.000 lo que nos lleva a rechazar la hipótesis nula. Es decir; La adquisición y el Just in time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Se entiende por aprovisionamiento al; abastecimiento. Como recalca Bautista (2018) en su tesis; la gestión de compras y su relación con el crecimiento de las Mypes del distrito San Juan de Miraflores, año 2018. El autor concluye que:

Hay relación en el abastecimiento y el incremento de las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, como se aprecia en los resultados existe una relación de 0.720 lo que significa que el aprovisionamiento tiene una relación positiva con el crecimiento de las Mypes, es decir que debe tenerse una decisión correcta al momento de comprar los recursos y no tener mercancía muerta.

El abastecimiento va de la mano con la adquisición, poder tener en cuenta el momento adecuado donde debemos realizar las compras dentro de una empresa, lo expresado por Bautista tiene coherencia, ya que, al generar un efectivo aprovisionamiento no se tendrían pérdidas.

Según Lennders (2011) referente a lo dicho por el autor la se debe adquirir en las compras productos o servicios con cualidades adecuadas, cantidades, precio, tiempo y calidad correcta para poder tener una base que se mantenga de forma continua.

4.3. Discusión- hipótesis específica 2

En la segunda hipótesis específica tiene una correlación débil de 36.0%, y un nivel de significancia inferior a 0.05, lo cual nos lleva a aceptar la hipótesis. La reposición con las compras y el Just in time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

Melgar (2018) recalca; la gestión de compras mejora la calidad de servicio de la empresa Segem S.A.C. En 18,8%, con una sig. De $0,000 < 0,05$. Los resultados

estadísticos se realizaron con la prueba t, realizada con un tiempo de 2 años donde se acepta la hipótesis general, demostrando así que la calidad de servicio mejora en 18,8% en el 2016. Por lo tanto, se aprueba la hipótesis general: La gestión de compras mejora la calidad de servicio de la empresa Segem S.A.C., Lima, 2016.

Lo plasmado por Melgar nos da como resultado tener una efectiva gestión con calidad del servicio, dentro de las compras se debe tener una reposición en el momento adecuado, el llevar un control de aquello que tenemos y necesitamos nos ayuda a tener un mejor proceso en la gestión de compras.

Según García (2015) afirma no hablas de tener un producto como prevención a la falta de alguno, esto nos habla de la calidad que se debe tener dentro de un negocio para llegar a satisfacer las necesidades del cliente.

4.4. Discusión- hipótesis específica 3

La tercera hipótesis con finalidad: determinar la relación que existe entre la distribución de material las compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018. Tiene una correlación moderada de 47.9% y un nivel de significancia de 0.000, por lo cual acepta la hipótesis 1; la distribución de material las compras y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

Bautista comenta sobre la gestión de compras; hay relación entre el seguimiento y control y el crecimiento de las Mypes en el distrito de San Juan de Miraflores, en los resultados se puede verificar que existe una correlación de 0.783 lo que significa que el seguimiento y control se relaciona notablemente con el incremento de las Mypes, es decir que se debe tener un seguimiento en los procesos de gestión de compra para que la empresa pueda seguir realizando sus procesos a tiempo y disminuyendo errores.

Ayala (2016) afirma: recalca que el tener una buena gestión otorga crecimiento, pero dentro de ese crecimiento existe la posibilidad que se haya usado la filosofía del Just in time, tal y como lo determina la presente. Entonces se puede afirmar que dentro de la gestión de compras existe el seguimiento y el control. Como expresa Ayala es una relación que nos da la facilidad de tener el stock que se necesita.

V. Conclusiones

- 5.1.** Al calcular las respuestas de las encuestas aplicada a la muestra se observa que, según los resultados el 46.7 % de la muestra conformada por los microempresarios de las bodegas del distrito de La Perla, respondieron que siempre utilizan la variable independiente (gestión de compras), a su vez se observa 19.6 % respondieron siempre a la variable dependiente (Just in time), El análisis de correlación de las variables dependiente e independiente, se obtiene una correlación moderada donde la variable gestión de compras se relación en 55.2% con la variable Just in time . Con un nivel de significancia de 0.000. Que es < 0.05 , por lo tanto, se acepta H_1 y se rechaza H_0 . La gestión de compras y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018. De acuerdo a los resultados se confirma la relación que existe en la gestión de compra y el Just in time
- 5.2.** También se verifica que el 26.2 % de la muestra conformada por los emprendedores practica siempre la dimensión de adquisición y el 16.8% lo hace con regularidad. El análisis de correlación de la hipótesis específica 1, en donde se toma la dimensión 1; adquisición y la variable dependiente Just in time, tiene como resultado una correlación alta de 63.3%. Con un nivel de significancia de 0.000, que es < 0.05 , por lo tanto, se acepta H_1 y se rechaza H_0 . La adquisición con las compras y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.
- 5.3.** Con respecto a la segunda dimensión el 30.8 % de la muestra conformada por los emprendedores practica nunca la dimensión de reposición y el 10.3 % lo hace casi siempre, el análisis de correlación de la hipótesis específica 2 se puede visualizar un 10.3% en que casi siempre se cumple con esta dimensión, en donde se toma la dimensión 2; reposición y la variable dependiente Just in time, tiene como resultado una correlación débil de 36.0%. Con un nivel de significancia de 0.000, que es < 0.05 , por lo tanto, se acepta H_1 y se rechaza H_0 . La reposición y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

5.4. Con respecto a la última dimensión; distribución se obtuvo 38.3 % por la muestra conformada por los emprendedores, que siempre utilizan la distribución en sus negocios y un 13.1% que casi nunca lo realizan. El análisis de correlación de la hipótesis específica 3, en donde se toma la dimensión 3; distribución y la variable dependiente Just in time, tiene como resultado una correlación moderada de 47.9%. Con un nivel de significancia de 0.000, que es < 0.05 , por lo tanto, se acepta H_a y se rechaza H_0 . La distribución y el Just in time tienen relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018.

VI. Recomendaciones

- 6.1.** Se recomienda los microempresarios de las bodegas del distrito de La Perla; poder tener acceso a un software pequeño para lograr tener una gestión de compras de una manera más simple que les permita poder cumplir con las dimensiones pertinentes sin tener algún descuido en ellas, ya se ha comenzado a tener un control en los inventarios, se recomienda manejar información sobre herramientas que los ayuden a tener un mayor margen de utilidad.
- 6.2.** Referente a la primera dimensión, se recomienda seguir analizando las adquisiciones que se hagan en las compras de los productos que abastecen las bodegas, de esta manera se podrá evitar las mercancías muertas y un sobre stock, a su vez analizar que mercaderías son de mayor rotación y que mercaderías son las más buscadas por los clientes.
- 6.3.** Referente a la segunda dimensión se recomienda trabajar en la reposición de los productos, para evitar tener mayor índice de sobre stock. Se puede emplear un sistema simple para saber en qué momento un producto debe reponerse para evitar la insatisfacción o el sobre stock.
- 6.4.** Referente a la tercera dimensión se recomienda trabajar en la gestión de la distribución de los productos, el tener una cartera de proveedores y evaluar el rendimiento que tiene cada uno de ellos podrá permitir que los negocios puedan evaluar el aporte brindado y mejorar el tema de la distribución de los productos a las bodegas. Los proveedores deben cumplir requisitos de calidad impuestos por los microempresarios.

VII. Referencia bibliográficas

Arenal (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. España: Tutor Formación

Ávila (2003). *Economía*. México: Ediciones Umbral.

Ayala (2016). *Gestión de Compras*. España: Editex

Barrios y Méndez (2012). *Propuesta de mejoramiento el proceso de compras, teniendo en cuenta su integración con los procesos comercial y planeación de producción para la empresa ArtPrint Ltda.* (Tesis de Licenciatura). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.

Bautista (2017). *La Gestión De Compras Y Su Relación Con El Crecimiento De Las Mypes Del Distrito San Juan De Miraflores, Año 2018.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.

Belio (2007). *Claves para gestionar precio, producto y marca*. España: Especial Directivos

Chaulisa (2013). *Gestión de adquisiciones y el Nivel de satisfacción de los clientes del Comercial Auto Wasi Cia. Ltda. De la Ciudad de Ambato.* (Tesis de Licenciatura). Universidad Técnica De Ambato, Ambato, Ecuador

Dobbelaere (1994). *Secularización, un concepto multi-dimensional*. México: Universidad Iberoamericana.

Espino (2016). *Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos.* (Tesis de Licenciatura). Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú.

García (2015). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. España: Ediciones Paraninfo.

Heredia (2013). *Gerencia de Compras*. (2ª ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.

Hernández, Fernández y Baptista (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª ed.). México: McGraw-Hill.

Horngren, Sundem, Stratton (2007). *Contabilidad Administrativa*. (13va ed.). Estados Unidos: Pearson Educación.

- Lennders (2011). *Administración de compras y abastecimiento*. (14ª ed.). México: McGraw-Hill.
- López (2008). *Dirección comercial; guía de estudio*. España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Melgar (2017). *La Gestión de Compras para acrecentar la calidad de servicio en la empresa Segem S.A.C., Lima, 2018*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Mercado (2004). *Compras*. (4ª ed.). México: Editorial Limusa.
- Mingo, Sánchez-Cascado (2018). *Operaciones administrativas y documentación sanitaria*. (1era ed.). España: Editex.
- Mora (2016). *Gestión logística integral*. (2ª ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.
- Morales (2015). *Mejoras a la gestión del proceso de abastecimiento de insumos clínicos para el hospital San José*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de Chile, Santiago de Chile, Chile
- Moya (1990). *Control de Inventarios. Investigación de operaciones*. (1ª Ed) Costa Rica: EUNED
- Ortiz (2003). *Diccionario de metodología de la investigación científica*. México: LIMUSA
- Palma (2013). *Influencia del sistema del control interno en el área de compras la empresa autonort Trujillo S.A. durante el año 2012, tesis para obtener el título de Contador Público*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Parra (2005). *Gestión de Stocks*. (3ª ed.). España: Esic Editorial.
- Schiffman y Lazar (2005). *Comportamiento de Consumidor*. (8ª ed.). Estados Unidos: Pearson Educación.
- Sulser (2004). *Exportación Efectiva*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Tamayo (2004). *El proceso de la investigación científica*. (4ª ed.). México: Editorial Limusa.
- Vértice (2008). *El proceso de Venta*. España: Editorial Vértice.

Anexos

Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones / Indicadores	Metodología
<p>Problema general:</p> <p>¿Cuál es la relación en la gestión de compras y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>¿Cuál es la relación en la adquisición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?</p> <p>¿Cuál es la relación en la reposición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?</p> <p>¿Cuál es la relación en la distribución y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar la relación que existe entre la gestión de compras y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Determinar la relación que existe entre la adquisición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p> <p>Determinar la relación que existe entre la reposición y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p> <p>Determinar la relación que existe entre la distribución y el Just in Time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>La gestión de compras y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <p>La adquisición y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p> <p>La reposición y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p> <p>La distribución y el Just in Time tiene relación en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018</p>	<p>GESTIÓN DE COMPRAS</p>	<p>ADQUISICIÓN Cualidades adecuadas</p> <p>Precio justo</p> <p>REPOSICIÓN Producto</p> <p>DISTRIBUCIÓN Canales de distribución</p>	<p><u>Diseño de la Investigación</u> No experimental – Transversal</p> <p><u>Tipo de Investigación</u> Aplicada</p> <p><u>Nivel de Investigación</u> Descriptivo - Correlacional</p> <p><u>Población</u> 147 Tiendas</p> <p><u>Muestra</u> 107 Colaboradores</p> <p><u>Técnica de procesamiento de la información</u> Programa estadístico SPSS 20</p>

Anexo 2

CUESTIONARIO

Estimado(a) Trabajador (a):

El presente instrumento tiene como finalidad conocer como la Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad. Agradeciéndole de antemano su colaboración

DATOS ESPECÍFICOS	
1	Nunca
2	Casi Nunca
3	Regularmente
4	Casi Siempre
5	Siempre

INSTRUCCIONES:

- Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.

VARIABLE 1: GESTION DE COMPRAS

1 2 3 4 5

- 1 ¿Al momento de comprar un producto nuevo, verifica las cualidades que posee antes de comprarlo?
- 2 ¿Con que frecuencia añade nuevos productos basados en cualidades innovadoras a su inventario?
- 3 ¿Cree Ud. que el tener productos con buenas cualidades lo ayudan a crecer en el mercado?
- 4 ¿Fija los precios de los productos que vende, referente al costo al que lo obtuvo?
- 5 ¿Cree que el precio de los productos adquiridos es adecuado?
- 6 ¿Utiliza la reposición de productos en su bodega?
- 7 ¿Antes que se termine un producto determinado, hace un pedido nuevo para que así pueda cumplir con sus clientes?
- 8 ¿Compra productos según la variedad que observa en las bodegas aledañas?
- 9 ¿Sus proveedores son puntuales a la hora de entregarle su mercadería?
- 10 ¿Utiliza proveedores con canales de distribución seguros?

¿Estimado(a) Trabajador (a):

El presente instrumento tiene como finalidad conocer como la Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018

Por ello se le solicita responda todos los siguientes enunciados con veracidad. Agradeciéndole de antemano su colaboración

DATOS ESPECÍFICOS	
----------------------	--

- | | |
|---|--------------|
| 1 | Nunca |
| 2 | Casi Nunca |
| 3 | Regularmente |
| 4 | Casi Siempre |
| 5 | Siempre |

INSTRUCCIONES:

- Marque con una X la respuesta que crea usted sea la correcta.

VARIABLE 2: JUST IN TIME					
--------------------------	--	--	--	--	--

	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

- | | |
|----|---|
| 1 | ¿Implementa el uso de recarga virtuales o uso de agentes en sus bodega? |
| 2 | ¿Analiza las necesidades generadas por las tendencias que se presentan en los clientes? |
| 3 | ¿Busca comprar productos sustitutos que puedan cumplir con la necesidad de sus clientes? |
| 4 | ¿Antes de comprar productos hace una revisión específica de qué le falta? |
| 5 | ¿Toma en cuenta la exigencia de sus clientes para poder generar sus compras? |
| 6 | ¿Antes de realizar una compra verifica las cantidades que se vendieron al mes, para no generar compras sin movimiento de stock? |
| 7 | ¿Identifica cuando sus clientes compran con mayor frecuencia un producto? |
| 8 | ¿Al momento de comprar, sus pedidos llegan dentro del tiempo de entrega establecido? |
| 9 | ¿Revisa la mercadería antes de aceptar lo enviado por su proveedor? |
| 10 | ¿Le pregunta a su proveedor en cuanto tiempo llegara su producto después de entregada la orden? |

Anexo 3

Validez de instrumento de recolección


MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS							
Título de la investigación: "Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018							
Apellidos y nombres del investigador: Carrillo Arbaiza, Aimet Sheila							
Apellidos y nombres del experto: Dr. Israel Barrutia Barreto							
ASPECTO POR EVALUAR							
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS
GESTION DE COMPRAS	ADQUISICIÓN	Calidades Adecuadas	1. ¿Al momento de comprar un producto nuevo, verifica las calidades que posee antes de comprarlo?	Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Ordinal: Tiene un orden de menor a mayor jerarquía (p.215) Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Razón: Tiene intervalos iguales entre las categorías, es cero, es real y absoluto, no es arbitrario (p.216).	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
			2. ¿Con que frecuencia añade nuevos productos basados en calidades innovadoras a su inventario?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
			3. ¿Cree Ud qué el tener productos con buenas calidades lo ayudan a crecer en el mercado?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
		4. ¿Fija los precios de los productos que vende, referente al costo al que lo obtuvo?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
		Precio Justo	5. ¿Cree que el precio de los productos adquiridos son adecuados?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
			6. ¿Utiliza la reposición de productos en su bodega?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	REPOSICIÓN	Producto	7. ¿Antes que se termine un producto determinado, hace un pedido nuevo para que así pueda cumplir con sus clientes?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
			8. ¿Compra productos según la variedad que observa en las bodegas aladañas?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	DISTRIBUCIÓN	Canales De Distribución	9. ¿Sus proveedores son puntuales a la hora de entregarle su mercadería?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
			10. ¿Utiliza proveedores con canales de distribución seguros?		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Firma del experto			Fecha 31/10/17				
Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.							

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS						
Título de la investigación: "Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018"						
Apellidos y nombres del investigador: Carrillo Arbaiza, Aimet Sheila						
Apellidos y nombres del experto: Dr. Israel Barrutia Barreto						
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO	
					SI CUMPLE	NO CUMPLE
JUST IN TIME	NECESIDAD	Carencia	1. ¿Implementa el uso de recarga virtuales o uso de agentes en sus bodega?	Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Ordinal: Tiene un orden de menor a mayor jerarquía (p.215) Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Razón: Tiene intervalos iguales entre las categorías, es cero, es real y absoluto, no es arbitrario (p.216).	✓	
			2. ¿Analiza las necesidades generadas por las tendencias que se presentan en los clientes?		✓	
			3. ¿Busca comprar productos sustitutos que puedan cumplir con la necesidad de sus clientes?		✓	
	CANTIDAD	Demanda	4. ¿Antes de comprar productos hace una revisión específica de qué le falta?		✓	
			5. ¿Toma en cuenta la exigencia de sus clientes para poder generar sus compras?		✓	
	TIEMPO DE ENTEGA	Recepcion del pedido	6. ¿Antes de realizar una compra verifica las cantidades que se vendieron al mes, para no generar compras sin movimiento de stock?		✓	
			7. ¿Identifica cuando sus clientes compran con mayor frecuencia un producto?		✓	
			8. ¿Al momento de comprar, sus pedidos llegan dentro del tiempo de entrega establecido?		✓	
			9. ¿Revisa la mercadería antes de aceptar lo enviado por su proveedor?		✓	
			10. ¿Le pregunta a su proveedor en cuanto tiempo llegara su producto después de entregada la orden?		✓	
Firma del experto			Fecha 31/10/17			

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS						
Título de la investigación: "Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla - Callao, 2018"						
Apellidos y nombres del investigador: Carrillo Arpaiza, Almet Sheila						
Apellidos y nombres del experto: Dr. Lessner León Espinoza						
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR		OPINIÓN DEL EXPERTO	
			ITEM / PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE
GESTION DE COMPRAS	ADQUISICIÓN	Cualidades Adecuadas	1. ¿Al momento de comprar un producto nuevo, verifica las cualidades que posee antes de comprarlo?	Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Ordinal: Tiene un orden de menor a mayor jerarquía (p.215)	✓	
			2. ¿Con que frecuencia añade nuevos productos basados en cualidades innovadoras a su inventario?		✓	
			3. ¿Cree Ud que el tener productos con buenas cualidades lo ayudan a crecer en el mercado?		✓	
			4. ¿Fija los precios de los productos que vende, referente al costo al que lo obtuvo?		✓	
	REPOSICIÓN	Producto	5. ¿Cree que el precio de los productos adquiridos son adecuados?	✓		
			6. ¿Utiliza la reposición de productos en su bodega?	✓		
			7. ¿Antes que se termine un producto determinado, hace un pedido nuevo para que así pueda cumplir con sus clientes?	✓		
	DISTRIBUCIÓN	Canales De Distribución	8. ¿Compra productos según la variedad que observa en las bodegas aledañas?	✓		
			9. ¿Sus proveedores son puntuales a la hora de entregarle su mercadería?	✓		
			10. ¿Utiliza proveedores con canales de distribución seguros?	✓		
Firma del experto		Fecha				

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS						
Título de la investigación: "Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla - Callao, 2018"						
Apellidos y nombres del investigador: Carrillo Arbaiza, Almet Shiella						
Apellidos y nombres del experto: Dr. Lessner León Espinoza						
ASPECTO POR EVALUAR				OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE
JUST IN TIME	NECESIDAD	Carencia	1. ¿Implementa el uso de recarga virtuales o uso de agentes en sus bodega?		✓	
			2. ¿Analiza las necesidades generadas por las tendencias que se presentan en los clientes?		✓	
			3. ¿Busca comprar productos sustitutos que puedan cumplir con la necesidad de sus clientes?		✓	
	CANTIDAD	Demanda	4. ¿Antes de comprar productos hace una revisión específica de qué le falta?	Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Ordinal: Tiene un orden de menor a mayor jerarquía (p.215)	✓	
			5. ¿Toma en cuenta la exigencia de sus clientes para poder generar sus compras?		✓	
			6. ¿Antes de realizar una compra verifica las cantidades que se vendieron al mes, para no generar compras sin movimiento de stock?	Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Razón: Tiene intervalos iguales entre las categorías, es cero, es real y absoluto, no es arbitrario (p.216).	✓	
	TIEMPO DE ENTEGA	Recepcion del pedido	7. ¿Identifica cuando sus clientes compran con mayor frecuencia un producto?		✓	
			8. ¿Al momento de comprar, sus pedidos llegan dentro del tiempo de entrega establecido?		✓	
			9. ¿Revisa la mercadería antes de aceptar lo enviado por su proveedor?		✓	
			10. ¿Le pregunta a su proveedor en cuanto tiempo llegara su producto después de entregada la orden?		✓	
Firma del experto				Fecha 31/10/18		

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS					
Título de la investigación: "Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018"					
Apellidos y nombres del investigador: Carrillo Arbaiza, Aimet Sheila					
Apellidos y nombres del experto: Mg Rafael López Landaurio					
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	OPINIÓN DEL EXPERTO	
				SI CUMPLE	NO CUMPLE
GESTION DE COMPRAS	ADQUISICIÓN	Calidades Adecuadas	1. ¿Al momento de comprar un producto nuevo, verifica las cualidades que posee antes de comprarlo?	✓	
			2. ¿Con qué frecuencia añade nuevos productos basados en cualidades innovadoras a su inventario?	✓	
			3. ¿Cree Ud que el tener productos con buenas cualidades lo ayudan a crecer en el mercado?	✓	
			4. ¿Fija los precios de los productos que vende, referente al costo al que lo obtuvo?	✓	
			5. ¿Cree que el precio de los productos adquiridos son adecuados?	✓	
	REPOSICIÓN	Producto	6. ¿Utiliza la reposición de productos en su bodega?	✓	
			7. ¿Antes que se termine un producto determinado, hace un pedido nuevo para que así pueda cumplir con sus clientes?	✓	
			8. ¿Compra productos según la variedad que observa en las bodegas aledañas?	✓	
	DISTRIBUCIÓN	Canales De Distribución	9. ¿Sus proveedores son puntuales a la hora de entregarle su mercadería?	✓	
			10. ¿Utiliza proveedores con canales de distribución seguros?	✓	
Firma del experto			Escala	SI CUMPLE	NO CUMPLE
			Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Ordinal: Tiene un orden de menor a mayor jerarquía (p.215)	✓	
			Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Razón: Tiene intervalos iguales entre las categorías, es cero, es real y absoluto, no es arbitrario (p.2016).	✓	
				✓	
				✓	
				✓	
				✓	

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS						
Título de la investigación: "Gestión de compras y el JUST IN TIME en las bodegas del distrito de La Perla - Callao, 2018"						
Apellidos y nombres del investigador: Carrillo Arbaiza, Almet Sheila						
Apellidos y nombres del experto: Mg Rafael López Landauro						
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO	
					SI CUMPLE	NO CUMPLE
JUST IN TIME	NECESIDAD	Carencia	1. ¿Implementa el uso de recarga virtuales o uso de agentes en sus bodegas?	Según Hernandez, Fernandez & Baptista (2014) afirma sobre Ordinal: Tiene un orden de menor a mayor jerarquía (p.215)	✓	
			2. ¿Analiza las necesidades generadas por las tendencias que se presentan en los clientes?		✓	
			3. ¿Busca comprar productos sustitutos que puedan cumplir con la necesidad de sus clientes?		✓	
			4. ¿Antes de comprar productos hace una revisión específica de qué le falta?		✓	
	CANTIDAD	Demanda	5. ¿Toma en cuenta la exigencia de sus clientes para poder generar sus compras?		✓	
			6. ¿Antes de realizar una compra verifica las cantidades que se venderon al mes, para no generar compras sin movimiento de stock?		✓	
			7. ¿Identifica cuando sus clientes compran con mayor frecuencia un producto?		✓	
	TIEMPO DE ENTREGA	Recepcion del pedido	8. ¿Al momento de comprar, sus pedidos llegan dentro del tiempo de entrega establecido?		✓	
			9. ¿Revisa la mercadería antes de aceptar lo enviado por su proveedor?		✓	
			10. ¿Le pregunta a su proveedor en cuanto tiempo llegara su producto después de entregada la orden?		✓	
Firma del experto			Fecha 08/11/17			

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Anexo 3

SPSS 13

*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 20 de 20 variables

	Pregu.1	Pregu.2	Pregu.3	Pregu.4	Pregu.5	Pregu.6	Pregu.7	Pregu.8	Pregu.9	Pregu.10	Pregu.11	Pregu.12	Pregu.13	Pregu.14	Pregu.15	Pregu.16	Pregu.17	Pregu.18
1	3	3	3	3	3	3	4	5	4	4	1	1	3	3	3	3	1	
2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	
3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	2	2	2	2	4	
4	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	
6	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
7	1	1	1	1	1	1	4	4	2	3	1	1	1	1	1	1	1	
8	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9	2	1	1	1	2	1	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	2	
10	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
11	2	1	1	1	2	1	2	3	2	2	1	1	2	1	1	1	2	
12	1	3	3	3	3	3	4	4	3	3	1	1	1	3	3	3	1	
13	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
14	2	2	3	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	
15	1	1	1	1	1	1	3	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	
16	3	3	3	3	3	3	4	5	4	4	3	2	3	3	3	3	3	
17	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	1	2	2	3	
18	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	2	2	2	2	4	
19	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	
21	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
22	1	1	1	1	1	1	4	4	2	3	1	1	1	1	1	1	1	
23	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
24	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
26	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
27	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE
TESIS

Código : FO6-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo, ISRAEL BARRERA BARRETO
..... docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y
Escuela Profesional Administración de la Universidad César Vallejo
Callao (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

" Gestión de compras y el Just in time en las
bodegas del distrito de La Perla - Callao, 2018 "

del (de la) estudiante ARMEL SHELIA CORRELLA ARCHAIGA
....., constato que la investigación tiene un índice de
similitud de 27.1% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/La suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no
constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de
citás y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha Callao, 09 de Julio 2018

Firma

Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI: 10614088

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

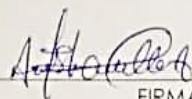


**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS
EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo Aimet Sheila Carrillo Arbaiza identificado con DNI N° 48299175, egresado de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo, autorizo (☒) . No autorizo (☐) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "GESTIÓN DE COMPRAS Y EL JUST IN TIME EN LAS BODEGAS DEL DISTRITO DE LA PERLA – CALLAO, 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:


FIRMA

Aimet Sheila Carrillo Arbaiza

DNI: 48299175

FECHA: 26 de noviembre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"Gestión de compras y el Just in time en las bodegas del distrito de La Perla – Callao, 2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

Autora:

Aimet Sheila Carrillo Arbaiza

Match Overview

27%

1	repositorio.ucv.edu.pe Internet Source	13%	>
2	Submitted to Universid... Student Paper	11%	>
3	Submitted to Universid... Student Paper	<1%	>
4	Submitted to UNIV DE ... Student Paper	<1%	>
5	Submitted to Universid... Student Paper	<1%	>
6	Submitted to Universid... Student Paper	<1%	>
7	cybertesis.unmam.edu... Internet Source	<1%	>



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
La Facultad de Ciencias Empresariales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Aimet Sheila Carrillo Arbaiza

INFORME TÍTULADO:

"GESTION DE COMPRAS Y EL JUST IN TIME EN LAS BODEGAS DEL DISTRITO DE
LA PERLA - CALLAO, 2018"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en administración

SUSTENTADO EN FECHA: 09/07/2018

NOTA O MENCIÓN: 16 Dieciséis



Mg. Samanta Hilda Calle Ruiz